

**José Francisco RANGEL, Carlos Manuel FAÍSCA, Sonia BOMBICO y Pedro MOURISCO, *El alcornocal y el negocio corchero: una perspectiva histórica e interdisciplinar. O montado de sobre e o sector corticeiro: uma perspectiva histórica e transdisciplinar*, Badajoz, Diputación Provincial de Badajoz, 2016, 359 págs.**

Este libro recoge parte de las comunicaciones presentadas al Congreso Internacional Corchero celebrado en Ponte de Sor (Portugal), en junio de 2015. Como se infiere del título, la intención de los organizadores fue reunir a especialistas de distintas áreas de conocimiento centrados en la investigación de temas relativos al pasado, presente y futuro del alcornocal y del corcho.

Esta variedad de enfoques es lo primero que salta a la vista, pues el libro está dividido en cuatro secciones: Historia, Economía, Turismo y Biología y Silvicultura, si bien, con un claro predominio en cuanto a número de trabajos de la parte histórica, con seis capítulos, mientras que las restantes incluyen tres, dos y tres, respectivamente.

A diferencia de otros congresos sobre esta misma temática celebrados anteriormente, el último fue el de Palafrugell de 2005 —cuyos resultados vieron la luz en el libro *Alcornocales e industria corchera: ayer, hoy y mañana*, editado por Santiago Zapata Blanco—, este de Ponte de Sor forma parte de un plan para revitalizar esta ciudad tras la crisis provocada por el cierre de la empresa de componentes automovilísticos Delphy Automobile Systems, que provocó paro y despoblación. Como explica P. Mourisco en su contribución, dicho plan busca superar la crisis aplicando el modelo de Triple Hélice, empleado en la ciudad sueca de Norrköping.

Dicho modelo consiste en la actuación coordinada de tres agentes (Administración, Industria y Universidad, y ligado a esta el conocimiento) sobre un recurso endógeno —en este caso el corcho— en un contexto de paridad en el que ninguno de los agentes se impone a los otros y pueden darse intervenciones individuales o conjuntas dos a dos o entre los tres. Precisamente, una de estas últimas ha sido el citado congreso, y tal vez ello explique el carácter no estrictamente académico de algunas contribuciones.

Esto se percibe, sobre todo, en los dos trabajos incluidos en la sección de Turismo. En el primero (Faísca, Tavares, Prates y Palazón) se propone la creación de una ruta turística en torno al alcornocal y la industria corchera con centro en Ponte de Sor, mientras que el segundo, firmado por RETECORK, describe el proyecto de valoración social y turística de los paisajes corcheros españoles, financiado por la Fundación Biodiversidad.

La sección de Biología y Silvicultura consta de tres trabajos. Los dos primeros, de biología, se refieren al que quizá sea hoy el mayor problema del sector: la regresión del alcornocal. Para contribuir a su explicación se fijan en una de sus principales causas, cuál es la destrucción causada por las plagas, aunque con un enfoque diferente. Ceia, Machado y Ramos se centran en la importancia de algunas aves para mantener a raya a los insectos desfoliáceos, que les lleva a recomendar que se eviten prácticas culturales que mermen las posibilidades de nidificación y alimentación de esas aves, como son los desmontes, las podas abusivas e, incluso, el descorche. Especialmente dañinas para la población de aves protectoras fueron las fumigaciones realizadas en la segunda mitad del siglo xx con insecticidas mortíferos como el DDT.

Una de las principales plagas causantes del declive del alcornocal portugués, según Esteves, Fernandes, Devreese y Correia, es el *Diplodia corticola*, un hongo que puede vivir en simbiosis con el árbol o convertirse en un agente patógeno que acabe con la vida de su huésped. Esto puede suceder cuando el alcornoque se debilita a consecuencia del estrés provocado por la poda y el descorche. En este último caso se puede combatir con la aplicación de fungicidas en las cuatro horas siguientes a la saca.

Esta sección concluye con el trabajo de Penteadó, Braga y Pinto dedicado a la exposición de un caso en el que se ha aplicado al alcornocal una tecnología nueva de predicción de cosecha, que pretende sustituir al muestreo de calas aplicado hasta ahora. Este método recaba información mediante el trabajo de campo y la foto aérea. Con dicha información se elaboran dos modelos para prever la producción y la calidad de la cosecha. En el caso estudiado, dichos modelos fueron capaces de explicar el cincuenta por ciento de la variabilidad de la calidad y el 58 de la de la producción, lo que lleva a los autores a recomendar el empleo de esta nueva tecnología y a apoyarse además en que resulta más barato que el tradicional sistema de calas. Es posible que esto último sea cierto, pero el trabajo carece de un análisis comparativo de los costes de ambos sistemas que avale esta afirmación.

La sección más nutrida del libro es la de Historia, pues consta de seis capítulos, a los que podría añadirse el primero de la de Economía, donde Quintas y Turró presentan lo que puede considerarse el libro de estilo de los vendedores de la empresa corchera Esteva, de Palafrugell, en sus visitas a los clientes para conseguir pedidos. Elaborado en 1915, se trata de una buena síntesis de psicología y educación puestas al servicio del marketing.

El núcleo duro de la sección de Historia lo constituyen los capítulos dedicados al estudio de las vicisitudes de cuatro sagas familiares, protagonistas destacados del negocio corchero durante los siglos xix y xx en España y Portugal, entre las que destacan las de origen catalán: los Torroellas, a cargo de Alvarado y Parejo; Mundet, por Afonso; y Sabaté, por García Pereda. El cuadro se completa con el trabajo de Painha, dedicado a los Reynolds.

Aunque el objetivo específico de cada uno de los trabajos y el marco temporal difieren, se pueden encontrar algunos denominadores comunes, que constituyen características esenciales del negocio corchero de ayer y, en parte, también de hoy. El primero es la movilidad de los protagonistas entre países y dentro de un mismo país. Quizá el caso más extremo sea el de los Reynolds, quienes, procedentes de Inglaterra,

donde tenían una fábrica de corcho, pasaron por diversas localidades de España y Portugal, para acabar parte de la familia en Nueva Zelanda. Pero los Mundet y los Sabaté también viajaron lo suyo.

La otra cara de la movilidad es la internacionalización del sector, que se explica por dos factores. Primero porque la materia prima estaba localizada exclusivamente en la cuenca mediterránea, sobre todo en algunas regiones de España y Portugal, y su oferta era bastante rígida. Como la industria transformadora estaba más dispersa y, además, creció en los siglos XIX y XX, el aprovisionamiento resultaba clave para los industriales dedicados a los productos finales, lo que les obligaba a estar bien situados en las zonas de alcornocal, para poder obtener el corcho a un precio asumible. Esto fue lo que llevó a todas estas familias mencionadas a asentarse de una u otra forma en Extremadura y el Alentejo. El segundo vector de la internacionalización fue el carácter global del mercado de transformados corcheros. Gran Bretaña, Estados Unidos, Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Rusia, Holanda, Suecia son países donde vendían las empresas consideradas en estos capítulos.

Una segunda característica común a dichas sociedades deriva de lo anterior, y guarda relación con el sistema de venta en el extranjero. Llama la atención que en todos los casos se llegó al establecimiento de fábricas en los países donde cada una de estas empresas tenían sus principales mercados, si bien es cierto que, en el caso de Reynolds y Sabaté, la fábrica originaria estaba fuera, en Inglaterra y Francia, respectivamente. Cabe suponer que vendían a través de comisionistas o agentes en los mercados secundarios.

El interés por la innovación tecnológica es otro rasgo común de estas cuatro empresas familiares corcheras. En todas ellas se observa una preocupación por incorporar las innovaciones tecnológicas e incluso por generarlas. En este punto sobresale la empresa Sabaté, con la creación, primero, del tapón Altec y, después, con el Diamant, que puede acabar siendo la alternativa a los tapones tradicionales de gama baja para vinos tranquilos.

Finalmente, una cuarta característica de este grupo de trabajos es que todas las empresas estudiadas acabaron desapareciendo. Es cierto que el sector ha atravesado por coyunturas adversas en los dos últimos siglos, pero visto a largo plazo cabe afirmar que el corcho ha sido un buen negocio. Esto lleva a pensar que la explicación del fracaso de estas empresas debe tener en cuenta las coyunturas en las que se produjeron, así como la situación interna de las mismas.

La sección de Historia se completa con dos trabajos muy distintos. El firmado por Bombico y Carneiro se dedica al estudio de las ánforas lusitanas de barcos hundidos, que demuestra el uso del corcho como tapamiento ya en tiempos de los romanos. En el otro capítulo, Faísca se plantea explicar por qué Portugal, pese a ser un gran productor de materia prima, obtuvo menores ingresos que otros países, como España, antes de 1914. Aunque reconoce que detrás puede haber diversas causas, centra la atención en las prácticas culturales, en especial en el descorche. Para ver cuáles eran, estudia setecientos contratos de arrendamiento de corcho en el Alentejo, y los compara con los conocidos de Extremadura y Andalucía. La conclusión es que las cláusulas relativas tanto a la regulación del descorche como a los incentivos para me-

jorar la producción eran mucho más cuidadosas, sobre todo en el primer aspecto, en España que en Portugal, lo que explica que España obtuviera mayores ingresos por la exportación de corcho.

Conclusión que suscita dudas. Es verdad que España ingresaba más que Portugal por sus ventas de corcho al extranjero, pero ello se debía a que, antes de 1914, vendía sobre todo transformados, mientras que Portugal exportaba corcho en bruto y preparado, de menor valor añadido. Pero no creo que fuera por ser de menor calidad, sino por el menor desarrollo allí de la industria transformadora. Si fuera cierto lo que sostiene Faisca, dado que los efectos de las malas prácticas culturales se dejan sentir a medio y largo plazo, no se podría explicar que Portugal fuera capaz de quitar a España la hegemonía mundial del negocio corchero en la década de 1930 y la haya mantenido hasta hoy.

Este comentario se cierra con la referencia a dos capítulos de la sección de Economía que, pese a utilizar una terminología diferente, comparten elementos esenciales. De entrada, los objetivos son similares: revitalizar dos ciudades, Ponte de Sor (Portugal) y San Vicente de Alcántara (Cáceres), a partir del desarrollo de la actividad corchera. Del primer caso se ocupa Mourisco en el trabajo ya descrito, con la aplicación del modelo de Triple Hélice. Por su parte, Rangel, Tejada y Parejo lo hacen de San Vicente, centro de la actividad corchera extremeña, hoy en decadencia, debido a haberse especializado en la preparación, mientras que la transformación se realiza en otros lugares, principalmente portugueses. Para corregir esta deriva proponen que la Administración cree un distrito industrial para fomentar el surgimiento de pymes y el I+D+i en un contexto de colaboración.

Hasta aquí todo muy parecido. Sin embargo, en la realidad hay un aspecto muy importante que lleva a pensar que el resultado pueda diferir en ambos casos. Tal es el hecho de que la primera empresa corchera del mundo en este momento, Corticeira Amorim, haya apostado por Ponte de Sor al mismo tiempo que desmantela una de las fábricas de San Vicente. Cabría pensar que el liderazgo en San Vicente podría ejercerlo el Grupo Oneo, que cuenta con una gran fábrica. Pero en la práctica es muy difícil que tal cosa suceda, porque se trata de una empresa aislada económica y socialmente. Por un lado, al emplear una tecnología que no requiere corcho preparado, no interactúa con la mayoría de los industriales de la localidad; por otro, estos industriales temen la competencia que el tapón Diamant representa para ellos, pues podría dejarlos fuera de juego. Un contexto, como vemos poco propicio a la colaboración empresarial que, sin excluir la competencia, es necesaria para que prospere un distritito industrial.

En suma, estamos ante un libro con un contenido diverso y desigual, algo frecuente en este tipo de publicaciones, pero especialmente interesante para historiadores tanto del sector forestal como de la empresa.

JOSÉ IGNACIO JIMÉNEZ BLANCO  
Universidad Complutense de Madrid